

# 十里香



十里香酒微信公众号

2016年第4期(总306期)

2016年4月15日星期五 Http://www.3jing.com E-mail:shilixiangbao@163.com 河北十里香酒业股份有限公司办公室主办 内部资料 免费交流

——祁建发

shilixiang jiuye

## 十里香酒在泸州酒博会斩获“青酌”奖

**本报讯** 2016年3月20日,由中国酒业协会设立的权威奖项“青酌奖”,在四川泸州举办,本次“青酌奖”酒类评选征集了包含白酒、啤酒、葡萄酒、黄酒、和果露酒在内的2015年新上市的约300个酒样。

十里香酒作为沧州唯一的中华老

字号,国家地理标志保护产品和非物质文化遗产,参加2015年top10“青酌奖”的角逐,66°十里香不负重望,斩获2015年度白酒类“青酌奖”!同时获得该奖项河北白酒企业还有河北衡水老白干、河北承德板城酒业。

本次河北十里香酒业获奖新品是

66°十里香,是唯一的河北省高度白酒获奖产品!

今年是中国酒业协会在酒博会期间开展酒类新品评选活动的第三年,但把新品评选上升到“青酌”的高度则是第一年。据中国酒业协会常务副秘书长何勇介绍,此次活动之所以取“青酌”,有三层含义,第一,“客舍青青柳色新”,“青出于蓝而胜于蓝”,一般来说“青”代表新的意思,而“酌”是饮的意思;第二,“青酌”另意“轻酌”小酌微醺,理性为宜;第三,青酌还音同于“清浊”,就是激浊扬清的意思,为这个行业,为这个社会弘扬和凝聚正能量。该奖意在于鼓励酿酒企业通过产品创新来保持企业活力,并全面了解中国酒业新产品的特点及发展趋势。此外,青酌奖的评审也是非常严格,比例为300选10!

评审团由专业评委、消费者评委、媒体评委以及经销商评委总共40人组成,且对每一位评委要求都十分严格,其专业程度可谓空前!因其特殊意义以及奖项重要性,其参奖要求也是十分的严格,需在酿造工艺、产品特色有显著创新才有资格评选。获奖名额需从300个酒品种选出前十名获奖!可见该奖项荣誉非同一般!

邵竟川

### 获奖

十年一剑费周详,  
里蕴明清朝代长;  
香飘千里贯南北,  
青春正好志刚强;  
酌情仁义千杯少,  
奖中天下美名扬;  
篇谱酒匠神韵在,  
章绘高度酒归航。

范学峰

## 我集团召开小刀酒全国经销商年会

**本报讯** 4月10日-11日,小刀酒2016财年年会在山东德州胜利召开,“聚焦原浆、聚焦市场、精进模式、打造团队”昭示了本次会议的主题。董事长祁建发、小刀事业部总监周焕发、副总监管二忠、全国各地优秀经销商代表、公司多位中高层领导及营销骨干共计160人参加了本次会议。

10日下午,来自全国各地的经销商来到山东三井酒业,心情既高兴又激动,先后参观了酿酒车间、原酒库、包装车间、成品库,一边参观一边品味三井“酿一品酒,做一品人”的文化。

11日,年会在德州正式召开,事业部总监周焕发首先作15财年的工作总结,他说,原浆产品取得同比增长56%的骄人业绩,经过实践分析提炼出原浆推广模式的核心、分析出执行中存在的问题等。接着解读2016年的经营策略,分别制定产品、市场、组织、推广、传播五大策略,根据五大策略重做“五质工程”。准确的定位和明确的定向指明了16年的工作方向。

接下来市场部部长杨桂英讲解2016品牌推广规划,首先通过呈现和分析数据、市场布局制定市场战略规划确定10

大聚焦板块市场,指明品牌推广所包含主题促销、主题公关、微信互动、微电影及广告五大路径,并各自配衬方案或活动形式,通过自媒体、互联网、社群三种主要传播形式来解决品牌推广问题,并通过组织、产品精进、物料升级、费用保障品牌推广成功。2016年我们会更聚焦重塑品牌。

下午,事业部副总监管二忠向大家诠释原浆推广模式之市场实操,管总是原浆推广模式的创始人,原浆推广模式于2015年8月在昌平邓庄村施行成功并成功复制其他乡镇、邻近市场。接下来是颁奖环节,本次年会共设置销量奖、达成奖和成长奖。霸州雨哲商贸荣膺全国销量金销奖。

经销商朋友本次参会感触颇深,霸州经销商谷总表示,16财年将继续聚焦原浆,聚焦区域,大力推行原浆推广模式;赵县经销商王总倡导大家快乐卖酒;偃师孙总发言更是慷慨激昂坚信坚持梦想成就事业。

董事长祁建发对年会进行最后总结,认知经营是小刀的必由之路。祁总通过解读认知经营阐释了新的营销方式,从旧的营销模式到新的营销模式转型,厂商都要转变经营观念调整心态。



我们有能力有信心建设好小刀品牌,要求经销商也要转变观念,谁转变早谁就主动、谁转变彻底谁更早获得资源、获得成功。在转型中我们要否定过去的成功、经验、做法,设计新的方案探索新的做法和创新能力,一定要有死而后生的勇气,敢于自我否定不断放弃的信心

和决心。创新的前提是聚焦,聚焦首先要简单,简单概念就是做到顾客心智中的第一。在白酒行业我们是率先做原点顾客打造样板市场的光瓶酒,我们只要敢于创新、动作到位就能战胜对手赢得市场赢得未来。

杨桂英



## 我公司举办战略定位培训会



2016年4月6日,我公司泊头生产基地小礼堂座无虚席,由著名战略定位专家谈云海博士主讲的《新商道:认知经营》培训会在该隆重举行。公司中层以上干部领导及各部门骨干人员参加了此次培训。

据了解,此次培训是为了继续提升公司经营和管理的能力,深化我公司战略定位意识,给各级领导干部及骨干员坚持定位理论、培养优秀的跨界人才提供智力支持而举办的。公司邀请了认知战创始人、著名战

略定位专家、营销专家谈云海博士前来授课。谈博士从商业经营的理念、如何做定位,如何做认知,强势品牌的经营原则等方面讲起。通过顾客认知,认知经营,品牌定位,企业经营的三个维度、五个概念来占领消费者的心智,去除单一门槛销售的营销,把品牌定位好,精耕好。谈博士结合众多品牌定位策略指出,时代在变,认识在变,消费者对品牌的忠诚度逐渐走低,越来越注重产品和服务质量,强化消费者的认知是永恒的课题。品牌定位的核心理念是你认为自己是谁不重要,重要的是在消费者心中你是谁,要做到自我定义和顾客认知的一致性。

据悉,我公司自引进战略定位理论以来,始终坚持“定位做基础,聚焦重实战”的经营方针,面对严酷的市场环境,公司不断调整,积极应对,产品销量实现了逆势增长的业绩,十里香产品销量在沧州地区连续七年遥遥领先,已成为名副其实的沧州白酒名片产品,河北白酒骨干企业。

此次培训持续了一天,与会人员带着问题踊跃与谈博士亲切交流,解析自己在工作中的困惑。与会人员纷纷表示,谈博士把前瞻性的理念融合到自己的工作中,通过这样有理论,有高度,有共鸣,接地气的培训会,让自己受益匪浅。邵竟川

## 暨卓越绩效管理体系培训启动会

## 公司召开创省政府质量奖

为进一步提高公司的管理质量和运营质量,提升公司整体管理水平、核心竞争力和经营绩效,提高公司社会影响力和美誉度,打造河北省白酒行业标杆,3月29日,我公司在沧州总部培训室召开创省政府质量奖暨卓越绩效管理体系培训启动会。

此次培训由董学清老师主讲,公司执行领导及各部门相关负责人进行了参加了会议,会议由宁明理副总经理主持。

培训前,公司生产副总经理宁明理就创省政府质量奖的重要性和意义向大家做了介绍,并要求各部门严格对标卓越绩效管理体系的标准和要求进行落地实施,积极配合公司省府质量奖的创建工作。

随后,董老师就卓越绩效管理体系向大家做了详细的讲解,并对各部门在创建工作各阶段的职能做了详细的分析。据悉,省政府质量奖是省政府设置

的最高质量荣誉奖,主要授予省内具有广泛的社会知名度与影响力、质量管理体系健全、逐步实施卓越绩效管理模式、质量管理水平和自主创新能力在国内同行业处于领先地位、对河北省经济发展贡献突出并取得良好社会效益的单位。

2015年,我公司凭借着完善的卓越质量管理体系荣获了沧州市政府质量奖、公司董事长祁建发获得河北省政府质量奖个人奖。2016年,我们要在此基础上,继续提高管理标准,加强卓越绩效管理力度,为创省府质量奖提供必胜的保障。邵竟川

## 我公司股东大会顺利召开

3月30日下午2:30,我公司如期召开了2015年度股东大会,公司董事长祁建发出席并主持会议。

根据《公司法》和《公司章程》规定,本次会议通知采用书面通知形式,会议前20天由董事会发出;为了使股东大会能顺利有序地进行,根据相关法规规定,与会股东采取投票表决的方法对大会议案进行表决,股东们按

照所持有表决权股份数额行使表决权,每一股份代表一票表决权,大会所有议案须有出席会议的股东所持表决权的二分之一以上赞成方为通过。

本次大会共提议了五项议案,董事长祁建发代表董事会做2015年度董事会工作报告,监事会主席魏辉代表监事会做2015年度监事会工作报告,财务负责人张瑞洪宣读了2015年度利润

分配方案,董事杨宝成宣读了公司章程修正案,股东们分别对以上议案进行了审议,并选举出新一届董事会和监事会。

经由现场投票统计,大会最终以全票赞成、零票反对、零票弃权的结果通过了全部五项议案,2015年度股东大会圆满结束。孟姣姣

## 花香酒香 最美十里香

2016年4月9号,泊头办联合泊头风光旅行社,组织了一次春季亲子游活动,其旅游路线包含了泊头的万亩梨园和十里香酒文化产业园区,让孩子和家长朋友们在欣赏梨园风光之时,同时也领略了十里香不一样的酒文化史。

十里香酒业致力于纯手工酿酒,前来参观的游客不仅能亲眼看到纯粮手工酿酒技艺,领略深厚悠长的酒文化,还能亲自尝一尝新酿出的甘醇美酒和十里香酒业多年窖藏的陈酿,前来观光的游客对十里香美酒也是赞不绝口,游客们纷纷表示,“走进了十里香后,才懂得了什么是真原浆”。

十里香酒业生产基地位于京杭大运河畔,鸭梨之乡的泊头市,每年的清明时节梨花盛开,形成了一道独特的风景线,作为位于泊头市的国家AA级国家旅游景区——十里香酒业生产基地,在梨花节期间推出的亲子游活动中,参与的家长和孩子共计三百多人,也创造了十里香酒业单次单批接待数量之最,游客们在讲解员的带领下先后参观了十里香酒文化景观带、酿酒车间、私家酒窖、地下酒窖等景点,前来参观的家长也表示,此次参观非常有意义,不仅让孩子了解了历史上的那么多的酒祖、酒仙和酒的发展史,自己还品尝了不同年份的美酒,丰富了自身的酒文化酒知识。

此次活动的组织不仅是泊头办接待工作上的一次突破,也是泊头办工作思路和想法上的一次创新,更代表了十里香酒文化景区的成熟性。黄楠楠



35载勤勤恳恳服务于一家企业,这个长度足够令许多年轻人吃惊,我想我们公司符合这一条件的员工或许有很多,我身边的赵燕就是这其中的一位,平凡却不普通。我们习惯称呼她燕姐,她是我们的姐姐。

16岁入厂,在公司兢兢业业默默的一干就是35载,见证了三井公司的每次成长。燕姐在公司的经历特别符合这句话:“社会主义的砖,哪里需要哪里搬”。

因为父亲在三井公司上班,很小的时候燕姐就担起了给父亲送饭的工作,对三井的第一印象就是酒真香呀。后来自己也如愿进入这家公司,谈起第1天上班的情景,燕姐记忆犹新,第一份工作是包装车间洗瓶工,正好还赶上夜班,那么冷的天又累又困,居然扶着装酒瓶的小推车睡着了,直到班

## 35载三井路 青春无悔

长找到她。

燕姐最初在包装车间洗瓶、灌装岗位工作,1年后调到酒母室,接菌、拌料、蒸料。参与了我们公司最早的液体车间建设。后来又调入包装车间任班长,负责车间管理、产品质量、卫生等工作。2007年12月份开始,燕姐正式开始了她的驻外生涯,先后在沙河、献县、平原生产一线工作,全面负责包装材料管理、验质、仓储、发运等工作,又一次见证了山东三井酒业公司的发展。

燕姐的标签之一,爱岗敬业。2012年她身体不适后来检查出子宫肌瘤,医生强烈建议手术,手术后18天未及痊愈就上班了。她常说一个萝卜一个坑,自己的工作哪能老麻烦别人呢。其实对驻外人员来说心里的愧疚与遗憾就是陪伴孩子、父母的时间太少,而燕姐已经驻外9年了。

燕姐的标签之二,工作认真,燕姐现任发运员一职,小刀全国经销商熟记于心,每次接到订单从与库管人员核对出库品项、联系货运站发货到告知经销商到货时间、核对收货品项、物

料等一丝不苟。产品质量是燕姐工作岗位外特别关注的事情,尤其是新包装首批生产,燕姐更是长盯生产线时刻关注包装质量。

燕姐的标签之三,古道热肠,燕姐为人热情。记得我们刚到平原时,很不习惯餐厅的饭菜,燕姐早起给我们拌小凉菜、做辣椒酱改善伙食,像大姐一样关心我们的生活。每到聚餐时候,燕姐俨然总厨的模样,搭配菜单、买菜蔬菜样样拿手。在公司家喻户晓的就是燕姐牌疙瘩汤,劲道、味美,厨师也要来一碗。

燕姐勤劳,早早起来伺弄我们的小菜园;燕姐乐观、积极向上,每次都积极参加快乐会议节目演出……,燕姐的标签还有很多,我想或许这些标签也正是我们普通三井员工的特质。平凡和非凡是相对的,平凡人的付出成就了三井,三井给平凡人提供非凡的舞台,并相互辉映。王建廷





## 采购部多项措施降成本

我公司属于生产型企业,生产用原辅料用量大,价格变化也较为频繁,采购部为及时把握最佳时机,确定采购数量及保障采购质量,在生产公司的统一部署下,改进了采购及验收流程,提高了工作效率。

采购部牵头会同品管部、财务部、生产部组成原辅料采购联合评定小组,每项原辅料,均由采购联合评定小组对采购部提供的样品、价格及品管部出具的检验结果进行综合暗评。取得票数过半的样品为当月采购的标样,并以此标样提供单位为本月度供应商;同时将样品及检验结果一式三份,分别留存于发酵车间、原酒原料库和采购部,作为大货进厂验收的标准。采购部根据联合评定小组确认的质量、价格及数量进行采购。

由于原辅料价格变化比较频繁,采购部充分利用网络资源建立卓创资讯网、谷粮网等行业权威网络平台,建立河北玉米小麦采购,河

北玉米、红高粱营销,山东玉米价格交流等微信群、QQ群,从多种渠道询价并定期实际走访周边各收购点询价,最大限度地掌握原辅料价格行情,为选择供应商及议价环节提供数据支持,价格数据来源更为广泛,价格变动掌握更加迅速。

采购部建立不定期询价机制,每月对各种原辅料进行不少于两次的周边收购点实地询价,并将价格变化录入数据库,制作成价格走势图表,为采购提供数据支持,改变了原来只在采购物料的当月集中询价方式,实时掌握价格走势,使采购价格更加明晰化,更有针对性。

以前原料进厂的验收依据,是公司制定的《三井公司原辅料验收标准》,只要是大货满足原辅料验收标准即为合格,与供应商提供的样品关联性不强。为了防止出现供应商提供高于验收标准的样品,而在确认供应商后仅提供满足标准但不及样品的大货问题,采购部牵头品

管部、原料库重新修订了验收标准,将验收标准调整为以供应商提供的样品指标为验收校准,并制定相应的上下浮动值,作为大货验收的标准,在此基础上杜绝了供应商以次充好的可能性,也使供应商的竞争更加公平,提高了公司评定小组的权威性和原辅料收贮的质量保证。

由于公司对于红梁、煤炭需求量较大,采取集中采购的方式可以降低采购成本,采购部根据过去两年的价格走势及采购当年的价格走势来确定采购时机,在采购价格低谷时进行大宗物料集中采购,在生产公司领导的支持下,2015年红梁在1月份和4月份进行了两次集中采购,由于把握时间准确,两次集中采购采购价格均低于同期市场价格,相比2014年相比,采购价格分别下降22%和4%,共节约采购资金为540000元与160000元。与市场同期价格相比,采购价格分别下降3.25%和2.38%。  
高红标

品管部作为公司质量管理的核心部门,一直坚持“酿一品酒,做一品人”的质量理念,自04年开始ISO9000质量体系认证工作,品管部牵头带领各部门参与编制质量手册,审核内部管理的批漏,营造从领导层到普通职员共同把控质量管理的工作氛围。

品管部质量小组与包装车间、采购部、材料库、成品库形成一个严谨的协同监督环节。采购部购进的包装材料由品管部、包装车间、材料库三方检验,共同确认其达到规定标准,方可投入使用;灌装过程中,除了包装车间严格执行工艺自行检验外,质量小组还要进行在线抽检、随机抽检、定时抽检、入库抽检等;成品出厂前仍需抽检,形成了各个生产环节的半成品、成品、中间品均在质量小组的把控制视野内的现象,确保优质的产品送到消费者手中,生产各个环节的质量把控环环紧扣,避免木桶效应。

借助公司科学的质量管理体系,13年质检小组获得河北省优秀质量管理小组的荣誉称号。15年公司以领先的质量管理能力和效果荣获沧州市政府质量奖。

品管部化验组主要运用科学的方法对生产过程和产品质量进行掌握和控制,其担负白酒生产过程中成品、半成品的控制分析;原料辅料、中间品分析;产品质量的检验及分析方法的研究、改进;标准溶液的配制、标定等工作。它渗透到公司整个质量活动中。

化验组不局限在现有的检验方法,不断提出创新合理的检验方法,并形成文稿发表,2014-2015年间,相继发表十余篇论文。  
白雪

质量在我心中

## 优秀通讯员采风专版

爱就在我们身边

时间都去哪儿了还没好好感受年轻就老了生儿养女一辈子满脑子都是孩子哭了笑了……

这首时下很流行的歌,唱出了多少父母的艰辛,唱哭了多少儿女的心,曾经觉得享受亲情是理所当然的事情,自己做了父母才体会了父母的不容易。

我自小和姥姥姥爷长大,对他们的依恋很深,姥爷去世的那天我哭了多久不记得了,只知道嗓子哑了,眼泪干了,脑子空白了,只有傻了。内心的创伤无法抚平,因为我自此以后在也不能喊一声‘姥爷,我来了’……姥爷去世后的一年里,做梦,给姥爷去送饺子,高高兴兴的去了,可是怎么也找不到姥爷,怎么喊他都不应声,不出现,我急眼了,哇哇的哭,当有人把我摇醒时,才发现这是一个梦,如此真实伤感的梦。

莫等到欲尽孝而亲不在,终留下人



雪乡夜色 宋世荣 摄

生的一大遗憾,其实这一刻我才真正的体会到我们要时刻感恩,要时刻报答,要时刻付出,才能弥补内心的那份遗憾。

亲情如此,友情,爱情,同事情,同

学情,姐妹情,种种的情分我们要珍惜,要感恩。在我们享受生活给我们带来的幸福与快乐时,不要忘记正是有他们的因素才让我们的生活更美满。爱就在身边,请珍惜,请牢记,请感恩。  
王新

感谢感恩

3月15日,公司为各部门通讯员邀请了两位沧州日报的记者,在黄骅中捷盛泰国际酒店开展了一次写作培训活动。

彭玲老师说的话,对我影响很大。我没怎么上过学,一直有一些自卑。听完彭老师的一席话,心里豁然开朗了。她说写作没有门槛,没有学历,没有功力,没有限制。从生活中获得,想写就写,真实真情的感悟,用文字传递温暖,传递正能量。为爱好,为快乐,为幸福,为感受,为感恩而作。这一番话让我欣喜不已,重拾自信,充满了正能量。

培训结束后,公司为我们安排了学习打高尔夫球的机会。我的天啊!从来都没有想过自己还能玩这种既高雅又奢侈的休闲活动。到了场地,我拿起球杆像八戒抡耙子似的来了一球,白色的小球在地上滚了几下就停了,我看着球,捂着嘴,咯咯直笑。这时教练来了,拿起一支球杆边讲边做起了示范,语音一落,球飞得无影无踪了。

听着很简单做起来却着实不易,我用心练着,偶尔打一个远点的球就高兴得跳起来。

午饭后,开始温泉浴。温泉馆里种满了各种各样的热带花草树木,假山、喷泉景色宜人。泉水里还有一群群的小鱼。听服务员说这叫亲亲鱼,那就先泡这“亲亲池”吧。我坐在池边试探着把脚放入水中,小鱼们就像有感应一条一条上来,不一会儿就把两只脚围了起来。你一下它一下亲个没玩,感觉像触电一样。麻麻的,痒痒的,还真有些不适应。工作人员说这种鱼不是在亲你,而是在帮你清理身上的代谢物角质皮。欧,真是太神奇了!

感谢公司各级领导给予我这难得的学习机会,感谢公司给予我的快乐人生。

我暗自下定决心,努力做好本职工作,尽职尽责倾尽全力来回回报公司,回报社会!  
李静

## 留下长久感动

阳春三月,春寒料峭。3月15日,在这个略带寒意的早晨,我们一行人开启了优秀通讯员采风活动——黄骅盛泰庄园一日游之旅。

大约10点钟,我们到达了目的地。开始今天的第一个日程——写作技巧基础培训。大家围坐在圆桌旁,听报社的高海涛、彭玲两位老师讲课。人们认真的听着,记着,唯恐漏掉每一句。犹如高三学生上课,完全没有丝毫的懈怠。

接下来,我们学习了高尔夫球的打球要点,我一遍遍的练习着,领悟着每个要点。当我从陌生到熟悉再到有一些熟练的时候,有了一丝收获的喜悦,当然更多地是对公司的感激,感谢公司给我机会,给我舞台,给我希望。

午餐后,进行温泉浴。我们首先来到水温较低鱼疗池,鱼疗池里有

不计其数的亲亲鱼。没有游客的时候,他们摇着尾巴,在水里自由自在地游来游去,相互追逐打闹,嬉戏玩耍,像一群顽皮的孩子。当有人进入池里,躺在洁白的浴缸里,他们像接到命令的士兵,蜂拥而至,亲亲鱼们用他那温柔的小嘴,从脚,到腿,再到手,按摩着你的每一寸肌肤。

快乐觉时短,下午四点多钟我们踏上了返程的汽车。在回来的路上,我还沉浸在短暂的快乐时光里;躺在浴池里,望着透明的玻璃屋顶,呼吸着天然氧吧的空气,欣赏着热带景观;高尔夫球离开球杆,划出抛物线的瞬间精彩……

这次机会是公司给我的,是公司给我的褒奖,也是公司给我的鞭策。

旅游是短暂的,但公司的鼓励给我带来的感动是长久的。  
刘建芝

会走路了,路是自家屋里的一小片,爸妈扶着、领着,视线一点不敢离开,怕磕了、摔了;

长大了,路是小巷的里里外外,跟小伙伴儿你追我赶,爸妈还是时不时的来看看、瞅瞅,视线稍微离开了,心思却从未离开;

上学了,路是村里弯曲的小道,玩儿疯了,整个村子都跑遍了,回家晚了,老远就听到妈妈的呼唤和门口焦灼的身影;

离家了,路是脚下坚硬的水泥地,孤身在

## 路

外,看不见了,爸妈化身为电话那头无尽的叮嘱与唠叨。

路越走越宽,从坑洼不平的弯曲小路到坚硬的水泥路;离家越来越远,从儿时炊烟袅袅的小村庄到如今钢筋水泥的城市。光影退去,凝集为记忆里的一点。高楼林立阻隔了父母的视线,山高水长割不断对家的思念。

在路上,翅膀在生长。

又在路上,别忘回头看看来时路。  
孟姣姣



# 十里香 母亲香

文/郭学青

这几天在翻阅梁实秋的《味至浓时即家乡》，书里描述了各种乡土菜肴，游迹所至，烟熏糟腌醋溜，无不令人馋嘴。想想这些年，我也走过不少地方，品尝各地风味，都不及家乡菜。每年除夕，急匆匆回家，来不及洗去一路风尘，就钻进土灶后边，添柴加火。母亲，站在灶前，烹炒煎煮，刹那间，在异乡久违了的香味，扑鼻而来。正当我大快朵颐时，母亲又拿来一瓶家乡的特产酒——十里香。

小时，常看见父亲每到晚饭时，美滋滋地来两盅母亲热好的“十里香”，那滋滋的咂嘴声和父亲摇头晃脑的陶醉样儿，很是诱惑我。曾经偷偷喝了一口，结果一天没起炕，可把母亲吓坏了，严令我不许碰酒。如今，我已长成一个男子汉，母亲亲自拿来父亲喝了一辈子的家乡酒并满满给我倒了一杯，这是对一个人最好的祝福和托付。啊，母亲的酒，思乡的酒，品饮一口，温热入心，醉意自不必说，眼眶已然湿润……

春节回家自然是一年中最高兴的事儿，却又屡屡怅然。不经意间，发觉母

亲的背脊又矮了些，发梢又白了些。春节前，母亲总放下繁忙的家务活儿，到理发店把头发染青，兴许是生怕孩子们看出她日渐苍老的痕迹。鬓发染了，额头的皱纹是掩藏不住的，尤其是近年伺候病榻上的爷爷和有心脏病的父亲，心忧体乏。但孩子们回家来，最高兴的当然是母亲，忙碌个不停，脸上的笑意也不肯稍歇。记得有一年春节，因为忙，我没有回家。后来弟弟告诉我，那一年的除夕，灶台边，饭桌上，母亲一句话也没说，一点笑容也没有，默默地念想着我。

谁言寸草心，报得三春晖。为子女忙碌了一辈子，本该是享福的时候，父亲身体却出了问题，还有九十高龄的爷爷需要侍奉，好生把母亲累垮了。父亲住院那些日子，她怕子女累着，夜夜都在病房陪护父亲。我特意请假回家执意要在医院守夜，谁料那一夜，母亲并未睡好，不到凌晨四点，就催促我赶紧回家里睡觉，还说我平时写东西熬夜已经够伤神了，回家来应该好好休息才是……走出医院，

走在忽闪的街灯下，我忍不住泪水盈眶。进的家门，看见父亲喝得剩了半瓶的“十里香”，默默倒了一杯，慢慢饮下，一股熟悉的甘冽在胸腔中乍起一股热浪，泪水不由夺眶而出。那一夜，我突然长大了。

从那以后，每到晚饭时，我总吩咐妻子打开一瓶浓香型的“十里香”，美滋滋地来两盅，滋滋的咂嘴声和摇头晃脑的陶醉样儿总是惹来妻子和儿子的嘲笑。我眼前却总是晃动着母亲给我倒酒的样子而愈加沉醉。

母亲对子女是严厉的，爱，总是隐舍在背后。每一次离开家乡，身后总有母亲默默注视的眼睛；每一次电话里头，母亲不多的话语，总不忘了叮嘱一句“饭要吃饱了”；每一次回家，母亲刚说一个人在外头要少喝点酒，随即又拿来一瓶父亲的“十里香”……母亲的爱，就像她亲手倒在杯里的“十里香”，不名贵，却暖心，色泽清浅，醇香浓郁，绵柔甘冽，滴滴暖人心扉。母亲一天天老了，总有无法亲自给我倒酒的时候，那时，我该何处觅酒香？



金山岭长城 王莉莉摄

## 何以解忧

(外一首)

战芳

人生有酒是清欢  
我是因欢乐而醉的饮者  
凭经验而论，忧则思酒  
兴而品茶，醉饮是欢乐的渲泄

喝酒，不是个人的事情  
喜欢家乡的酒，十里香尤其是  
遍饮名酒，反添几多乡思  
我喜欢的乡情，梦中游出一壶酒  
且仰杯而尽，十里香游走喉吻  
酒之味，是真正的风流

难得这一场清欢，酒有时不醉人  
小饮会让人在清醒中更潇洒  
“十里香”是浓香型的美酒  
贪香之人需要酒  
闻一闻，抿上几口  
那入肚的辛辣与渗透  
让声音提高好几分贝

大喝一声“好酒”  
又一曲“水波兴来，清风徐徐”  
这时用茶解一下兴意  
再点上烟，疲惫逃之夭夭  
这偷来的“半日闲”  
换来一个酒场的惬意好风光

## 十里香醉

大运河的水孕育了十里香  
它成了沧州酒的正宗发祥地  
是家乡白酒业的“龙头”  
十里香在婚宴中，用信誉抓住  
一根共同的撩人稻草  
绵软时如游丝，让人心痒  
阳刚时如磐石，坚不可摧

十里香，以酒闻天下  
煮酒论英雄，品酒论天下  
纵酒当歌，笑傲江湖  
作为礼品，送的是亲情  
作为饮料，喝的是友情  
作为消遣，醉的是多情

十里香酒业在沧州大地架起彩虹桥  
高举的酒杯中，似乎盛满运河水  
伴着渤海风，吹向五湖四海  
只为一瓮美酒的勾引  
眼前已憧憬丛生，岁月无限美好  
生活还需要什么？这就是幸福



龙胜梯田 宋世荣摄

念奴娇  
十里香  
于向前

横空出世  
十里香  
纵横中华酒业  
唤起员工八百众  
一路同舟共济  
酿一品酒  
做一品人  
任风雨更着  
坚守承诺  
信誉广播四海

看今朝十里香  
名震华夏  
激情显风流  
誓把汗水尽抛洒  
百尺竿头更进  
捧此甘露  
一赠炎黄  
再赠众友邦  
普天之下  
同举金樽共享



草原晚霞 宋世荣摄

### 骨子里的高贵

作家梁晓声一次在法国，跟两个老作家一同坐车到郊区。那天刮着风，不时有雨滴飘落。

前面有一辆旅行车，车上坐着两个漂亮的法国女孩，不停地从后窗看他们的车。前车轮碾起的尘土扑向他们的车窗，加上雨滴，车窗被弄得很脏。

他们的车想超过，但路很窄。他问司机：“能超吗？”

司机说：“在这样的路上超车是不礼貌的。”

正说着，前面的车停了下来，下来一位先生，先对后车的司机说了点什么，然后让自己的车靠边，让他们先过。

梁晓声问司机：“他刚才跟你说什么了？”

司机转述了那位先生的话：“一路上，我们的车始终在前面，这不公平！还有我的两个女儿，我不能让她们感觉这是理所当然的。”

梁晓声说，这句话让我羞愧了好几天。

这让我想起澳大利亚的侄儿经历的另一个故事：

周末，侄儿随着在澳大利亚土生土长的华人去雪梨周边海域捕捞鱼虾。每撒下一网，总有收获，可是每次网拉上来后，那华人总要挑拣一番，将其中的一部分虾蟹扔回大海。

我侄儿不解：“好不容易打上来，为啥扔回去？”那华人平静答道：“在澳大利亚，每个出海捕捞鱼虾的公民都知道，只有符合国家规定尺寸的鱼虾才可以捕捞。”

我侄儿说：“远在公海，谁也管不着你。”那华人淡淡一笑：“待久了你就会知道，在澳大利亚，不是什么都有别人来提醒、督促的。”

两则故事，大致告诉了我们什么是“人文”。人文就是一种植根于内心的素养，以承认约束为前提的自由，一种能设身处地为别人着想的善良。它关乎公平、正义，就在我们日常的生活，就在人和人的关系中。

想想我们有多少时候，不需要别人提醒，就知道检点自己的行为，就能够自觉地遵纪守法、恪守做人的本分，尽可能为别人着想、帮助他人？

言及此，我想起了那句名言：“文化可以立国。”

## 生之如诗

刘春雨

熄灭所有的灯光，点亮一盏昏黄。  
风过小窗，柳帘轻晃。  
纸上，点题此生彷徨。  
夜下，书尽半世沧桑。  
年少轻狂，曾以诗书自傲。  
愤世嫉俗，不卑不亢。  
待匆忙时光，拜读千篇文章，  
回首当年不羁笑，真乃颠狂。

岁月如河，我如石子滚落，看尽悲欢离合。  
乱世英雄抛头洒血成河，  
忧郁多少文人骚客？  
长安城外花落几回，又有英年早逝几多？  
垓下乌江，红颜英魂又奈何？  
若不知生之如此脆弱，又怎知安乐难得？  
命运如此做作，怎敢苟且享乐。  
清风过，青丝落。  
月当皎洁，人当无邪。  
命途如此多舛，止步不前，却从不退。  
生当如诗，生当如歌。  
无惧无愧无堕。  
风过小窗，柳帘轻晃。  
我心依旧，不卑不亢。

